

米国における個人貸付に関する一調査

矢 島 保 男

一

昭和三五年頃より、わが国の銀行によって、消費者金融という名称のもとに、自動車や家庭用電気機具等の購入や住宅建築の費用や子弟の教育費や結婚の費用を、個人に貸付けることが制度的に行なわれはじめ、それがその後の金融引締などによって、いろいろと変遷はあったが、今日まで続いていることは周知の通りである。

筆者は、かかる銀行の消費者金融への進出は、当時におけるいわゆる証券攻勢に対処して個人の預金（ことに貯蓄性預金）を確保するために、大衆への密着度を深めるための一手段であったこと、そして、その後、かかる金融が、預金の確保から進んで預金の吸収ということを重ねる有力な手段として使用されるに至っていることを幾度か述べた。⁽¹⁾そして、更に筆者は、銀行一般が企業への融資で追われている現在とはともかく、長期的視野にたてば、わが国の銀行も、米国のそのように、いつか消費者金融を新しい貸出分野として考えなければならぬ時代がくるものと予想している。

しかし、新しい貸出分野への進出は、それが有利であり、且つ安全であるという保証がなされてこそ、はじめて積極的な努力が傾けられるものである。本稿は、わが国の銀行が、かかる貸出へ大々的に乗り出さなければならない将

来の時代を考えて、米国において銀行が個人貸付に大いに進出した時代（一九三〇年代の後半期）における一調査によって、かかる貸付に関する費用や収益について探ぐてみようとするものである。そしてこの調査は一九四〇年にナショナル・ビュロー・オブ・エコノミック・リサーチ (National Bureau of Economic Research) の金融研究計画部でチャップマン (John M. Chapman) その他によってなされたものである。⁽²⁾ 従って、いまから約二五年以前のものであるが、米国の銀行の消費者貸付に関する初期的な結果の調査であるだけに、却って、かかる貸付をはじめかりのわが国の銀行にとつては参考になることがあると考えられる。

二

まず、個人貸付の収入についてみよう。第1表は、質問事項に回答を寄せた三九の銀行と、ニューヨークの州法銀行五五とを、一九三八年における平均個人貸付勘定一〇〇〇ドルに対して総収入 (gross income) がどれだけの比率を占めているかによって配分したものである。

これによると次のことが明らかになる。

(i) 三九行については、三分の一が平均貸付勘定一〇〇〇ドルにつき八一〇ドルの収入が、また他の三分の一が一〇ドル以上の収入があった。

(ii) ニューヨークの州法銀行については、三九の銀行の場合よりも一般に収入は高く、三分の二以上が一〇ドル以上の収入をあげた。

(iii) すなわち、両グループを一緒にしてみれば、全体の六〇%以上が平均個人貸付勘定一〇〇〇ドル当り八一〇ドルの収入があった。

第 1 表 個人貸付勘定 100 ドル当りの総収入

平均貸付勘定 100 ドル 当りの総収 入	質問状 に回答 した銀 行	ニューヨークの州法銀行						
		平均貸付勘定			個人貸付部創設の年			
		75,000ドル 以下	75,000ドル 以上	計	1936	1937	1938	計
6 ドル以下	5	1	••	1	1	••	5	6
6 ~ 8	8	5	2	7	3	4	3	10
8 ~ 10	13	7	3	10	5	5	••	10
10 ~ 12	11	16	7	23	18	5	1	24
12 ドル以上	2	9	5	14	13	1	1	15
計	39	38	17	55	40	15	10	65

(iv) 更に、個人貸付部を開設した年からみると（ニューヨークの六五行）、開設がはやい銀行の方が一般に収入が大きいことがわかる。すなわち、一九三六年に個人貸付部を開設した四〇行のうちでは三二行（約七三%）が、平均貸付勘定一〇〇ドルにつき一〇ドル以上の収入をあげているのに対し、一九三八年に開設した一〇行については僅か二行（二〇%）しか同じ収入をえていない。

もっとも、多くの銀行について、一九三八年の個人賦払貸付の割引率は少なくとも六%であった。これは一二ヵ月賦払返済貸付の未返済残高について計算すると、年利約一一・八%になる。⁽³⁾ そこで一〇〇ドルについて一〇ドル以下の収入という報告をした銀行が、なお相当にあったということとは思議に思われるが、これは、若干の銀行は、その個人貸付の全部ないし大部分が六%以下であったり、更に、収入をうるやり方に誤まりをおかしたことが考えられる。

なお、回答を寄せたうちの二〇行についてみると、個人貸付で徴収した割引料は、次の三つのやり方で収入勘定に入れられた。第一は貸付がなされるときに割引料の全部を収入勘定に入れる。第二は割引料を貸付期間の全体に亘って週毎とか月毎に等額に分割して収入勘定に入れていく。第三は割引料を貸付の未払残高に比例した率で分けて、週毎とか月毎に収入

勘定に移していく。

これらを利子率の計算方法からいえば、第一は最小利回り法、第二は定率法、第三は直接法（ないし年金利回り法）であるといえる。⁽⁴⁾そして、第一は、収入を全体的に予測して運営するやり方であるが、第二は（第三と比較すると）或る期間までは収入を過少評価し、残りの期間については過大評価をすることになる。そこで、第二のやり方だと（第三と比較して）貸付量が増加する年には過少評価し、貸付量が減少する年には過大評価するという結果になる。一九三七年から三八年にかけては、銀行の個人貸付業務の伸びは非常に急速なときであったから、かかる第二のやり方を採用していた銀行が存在したことは、この調査で、上記のごとく、一〇〇ドルについて一〇ドル以下の収入という報告が出てきた理由の一つになったと思われる。なおまた、個人貸付の割引料という項目のなかには、純然たる割引料のほか、調査費、サービス料その他が入っている場合が多い。

三

銀行の個人貸付についてのコストないし経費は第2表によって明らかにされる。これはニューヨーク州の銀行局によって提供されたもので、一九三七〜三八年における銀行の個人貸付部の総費用（チャージ・オフ—charge off—に対する準備を含めたもの）と営業費（チャージ・オフに対する準備を除いたもの）について、各項目の百分比を示したものである。⁽⁵⁾

給与が最も大きな比重を占める項目で、総費用については五分の二以上を、営業費については二分の一以上を占め、そのうち管理者達への給与が一三〜一六%を占めている。また、チャージ・オフのための準備が一七%と相当高い比率をもっている。他の費用としては、保険、地代、広告、法的費用である。ここで法的費用というのは、個人貸付に關係して州の法律で徴収されるものである。なお「その他」という項目が相当大きな比率を示しているが、その

第2表 個人貸付部の総費用および営業費の配分率

項 目	総費用	営業費
給 与	43.2	52.3
役 職	13.0	15.8
そ の 他	30.2	36.5
チェージ・オフ勘定の準備	17.3	..
保 険 ⁽¹⁾	7.3	8.9
地 代	6.5	7.9
広 告	5.4	6.5
法的費用	2.8	3.3
そ の 他	17.5	21.2
計	100.0	100.0

注(1) 借手の団体生命保険に対する支払いから、かかるサービスに対して借手に課した手数料を差引いたもの。

内容は簡単に分類できないほど雑多な支出からなっているといわれる。

調査された個々の銀行について、貸付勘定一〇〇ドルに対して、どれだけ営業費がかかったかということについては、各銀行によつて相当大きな開きがある。かかる開きは、経費の内容が実質的に違っているということの反映でもあるが、しかし銀行によつて営業費についての項目のとり方の違いにもよるものと考えられる。

また、第3表によると、一九三八年以前に個人貸付部を創設した五五行のうち三四行が、平均貸付額一〇〇ドルに対して五ドル以下の営業費であったことを報じている。更に、この表によると、かかる営業費は、平均貸付額七五、〇〇〇ドル以下の銀行の方が、平均貸付額七五、〇〇〇ドル以上の銀行よりも、一般的に低いこともわかるし、個人貸付部が一九三七年に組織された銀行の方、一九三六年に組織された銀行の場合よりも低いこともわかる。

さて、固定費の存在を必要とする仕事の場合ならいずれもそうであるが、銀行の個人貸付部の平均貸付コストは、少くとも貸付単位当りのコストが最低になる点までは、その貸付額が大きくなるに従つて逆に変化する（すなわち小さくなる）傾向をもつ。かかる点を個人貸付部の最適操業の点と名づけることができる。管理者への給与と地代と

第 3 表 個人貸付勘定 100 ドル当りの営業費

平均貸付勘定 100 ドル 当りの営業 費	平均貸付勘定			個人貸付部創設の年			
	75,000ドル 以下	75,000ドル 以上	計	1936	1937	1938	計
3ドル以下	7	1	8	5	3	3	11
3～4	11	2	13	6	7	1	14
4～5	10	3	13	13	13
5～6	4	5	9	9	..	1	10
6～7	2	2	4	2	2	1	5
7～8	1	2	3	1	2	2	5
8～9	1	..	1	1	..	1	2
9～10	1	2	3	2	1	..	3
10ドル以上	1	..	1	1	..	1	2
計	38	17	55	40	15	10	65

第 4 表 追加貸付 100 ドル当り、および平均貸付勘定 100 ドル当りの営業費と総費用

項 目	追加貸付 100 ドル 当りの費用		平均貸付勘定 100 ドル当りの費用	
	1937	1938	1937	1938
給 与				
役 職	\$.31	\$.35	\$.81	\$.75
そ の 他	.65	.86	1.72	1.85
保 險	.17	.20	.45	.43
地 代	.14	.18	.38	.39
広 告	.18	.10	.48	.21
法的費用	.04	.10	.10	.21
そ の 他	.38	.49	1.02	1.06
営 業 費	\$ 1.87	\$ 2.28	\$ 4.96	\$ 4.90
チャージ・オフのための準備	.38	.48	1.01	1.04
他のチャージ・オフから回 収を差引いたもの	.04	.09	.11	.20
総 費 用	\$ 2.29	\$ 2.85	\$ 6.08	\$ 6.14

いった或る種の費用は可成りの貸付量になっても一定のままであるから、貸付単位当りのコストは、仕事場のスペースが窮屈になったり、現在のままでは管理機能が十分に果せなくなるまでは、貸付額が増加するにつれて減少するこ

となる。

第4表をみよう。これは一九三七～三八年の膨脹期に個人貸付部の貸付額一〇〇ドルに対するコストを示したものである。

一九三七～三八年に遂行された個人貸付一〇〇ドル当りの各費用項目は、「広告」を除いて総て増加しており、営業費では一・八七ドルから二・二八ドルに上昇し、また総費用では二・二九ドルから二・八五ドルへ上昇していることがわかる。しかし個人貸付勘定の平均一〇〇ドルに対する費用をとれば、若干の項目―管理職の給与、保険、広告等―で減少し、他の給与、地代、法的費用、その他は増加した。そして営業費では四・九六ドルから四・九〇ドルに減少し、総費用では六・〇八ドルから六・一四ドルに上昇したことがわかる。

もつとも、かかる個人貸付のコストの変化は、個人貸付業務の増大に対するコストの反応を正確に写しているものとはいえない。というのは、調査の対象となった銀行のなかには一九三八年に個人貸付部を創設したものもある（一行）からである。そこで、われわれは、次に一九三六年と三七年に個人貸付部を創設した銀行（五行）だけを取上げ、第5表によって、貸付の増加に対する限界費用の動きをみることにしよう。

第5表をみると、銀行によって限界費用の非常に広汎な相違があることがわかるが、しかし、また、そこには重要な傾向が見出される。まず、五五の銀行のうち四三行が、個人貸付額一〇〇ドルの増加に対し四ドル以下の追加費用を要し、かかる四三行のうち一二行が、追加的資金を使用するときに、総費用が引下げられたこと、すなわち、限界費用がマイナスになったことが明らかにされる。そして、五五行の限界費用の中央値は、追加勘定一〇〇ドル当り二ドルであり、平均貸付勘定七五、〇〇〇ドル以下の三八行のうち三二行は、限界費用が四ドル以下で、その中央値は約一・五〇ドルであり、一一行の限界費用はマイナスである。また、平均貸付勘定七五、〇〇〇ドル以上の一七の銀行

第 5 表 個人貸付勘定 100 ドル増加当りの追加費用

貸付勘定の 増加100 ドル当りの 追加費用	平均貸付勘定			個人貸付部創設の年		
	75,000ドル 以下	75,000ドル 以上	計	1936	1937	計
マイナスの 限界費用	11	1	12	10	2	12
1ドル以下	3	3	6	4	2	6
1～2	7	2	9	4	5	9
2～3	6	3	9	7	2	9
3～4	4	3	7	6	1	7
4～5	1	1	2	1	1	2
5～6	..	1	1	1	..	1
6～7	1	..	1	1	..	1
7～8
8～9	1	..	1	1	..	1
9～10
10ドル以上	4	3	7	5	2	7
計	38	17	55	40	15	55

のうち一二行は、限界費用が四ドル以下で、その中央値は約三ドルであり、このうち一行だけがマイナスの限界費用である。更に、四ドル以下の限界費用をもった銀行の数は、個人貸付部を一九三六年に創設したものについては三一行で、一九三七年に創設したものについては一二行で、その割合 $\left(\frac{31}{50}, \frac{12}{15}\right)$ には余り変りはないが、しかし個人貸付部を一九三七年に創設した銀行の方が限界費用がマイナスのものが少ないのである。

さて、以上で個人貸付に関する限界費用の動きがわかったが、第5表による限界費用と第3表による平均費用とを比較することは興味あることであろう。たとえば、個人貸付勘定の平均一〇〇ドル当りの営業費が四ドル以下であるものは、五五行のうち二一行にすぎないが（第3表）、追加勘定一〇〇ドル当りの営業費が四ドル以下であるものは、五五行のうち四三行にもなっている（第5表）。そして、平均貸付勘定七五、〇〇〇ドル以下の三八

行のうち一八行が、貸付勘定の平均一〇〇ドル当り四ドル以下の営業費であるが（第3表）、三八行のうち三一行が、追加勘定一〇〇ドル当り四ドル以下の営業費ということになっている（第5表）。同じようなことが、平均貸付勘定七

第 6 表 個人貸付勘定増加に対するコストの弾力性指数

貸付勘定増加に対する コストの弾 力性指数	平均貸付勘定			個人貸付部創設の年		
	75,000ドル 以下	75,000ドル 以上	計	1936	1937	計
0 以下	10	1	11	10	1	11
0～.25	3	4	7	5	2	7
.25～.50	6	1	7	4	3	7
.50～.75	6	3	9	7	2	9
.75～1.00	1	2	3	2	1	3
1.00～1.25	5	3	8	4	4	8
1.25～1.50	1	..	1	1	..	1
1.50～1.75	2	1	3	2	1	3
1.75～2.00	1	..	1	1	..	1
2.00～3.00	1	..	1	1	..	1
3.00 以上	2	2	4	3	1	4
計	38	17	55	40	15	55

五、〇〇〇ドル以上をもつ一七の銀行についてもいえるであろう。また、全体の五五の銀行について平均費用の中央値は四ドルを少し超えているが、限界費用の中央値は二ドルであることもわかる。

いま、平均費用に対する限界費用の比率を貸付勘定の増加に対するコストの弾力性をあらわす指数であるとするならば、この指数が、1より大きいときは、より大きくなった貸付勘定を操作する費用の方が、貸付勘定の増加にくらべて、より大きく増加することを意味するし、もしもこの指数が1と0とのあいだにあれば、費用の方が貸付勘定に比較して、より少なく増加するし、また、この指数がマイナスであるならば、費用と貸付勘定とは反対の方向に動く（すなわち貸付勘定が増加するにつれて費用は減少する）ことになる。第6表は第5表および第3表における五五行を、貸付勘定の増加に対する費用の弾力性指数によって配分したものであるが、これによると次のことが明らかになる。

まず、五五の銀行のうち一八行が1以上の弾力性指数をもっており、二六行が1と0とのあいだの弾力性指数をもち、一一行がマイナスの指数であることがわかる。いい替えれば、一九三八年においてニューヨークの州法銀行の半分近く

が貸付勘定が増加する場合に、それに要する費用の増加率は、貸付勘定の増加率よりは小さいということになり、また、約三分の一は費用の方が貸付勘定に比較して増加率が大きく、更に、五分の一が費用は貸付勘定が増加しても低くなるということである。

次に、個人貸付部の規模の違いということは、かかる配分にはほとんど影響していないことが推察される。というのは、平均貸付勘定七五、〇〇〇ドル以上をもつところで、貸付勘定の増加につれて費用が減少したのは一行だけだったのである。また、一九三七年に個人貸付部を組織した一五行について、その五分の二に当る六行が、貸付勘定の増加率よりも費用の増加率の方が一層大きいことがわかる（一九三六年に個人貸付部を組織した四〇行の場合では、約三分の一の二行がそうである）。

要するに、全体的にみて、個人貸付部門の大きさや発展の程度の如何にかかわらず、個人貸付を増加するときには、その増加の割合よりも、費用の増加の割合の方が小さい場合が多いと推論することが合理的であるようである（すなわち調査報告をした銀行のうち半分以上についてこれがいえるのである）。

四

第7表と第8表とは個人貸付と純収益との関係を明らかにしようとしたものである。この両表で純収益というのは、大きさと期間とがそれぞれ違う個人貸付の収入から、かかる貸付に要する直接費を差引いたもので、ここで直接費というのは次のものを含んでいる。すなわち、各貸付当りの（i）信用調査や貸付獲得に要する費用、（ii）サービス料（取立料を含む）、（iii）滞納した賦払金の取立に要する費用（年平均より計算）、（iv）不良貸付のための準備に要する費用である。そして、この両表とも、求められた数値は実際のものではなく、推計されたものである。

まず第7表からみよう。これは一九三八年にニューヨーク州銀行局に六五行によって報告された平均費用を基礎にして計算されたもので、二つのスケジュールによる純収益を示している。Aスケジュールは貸付単位当りの直接費の通常の水準を取扱い、Bスケジュールは通常よりも低い水準を取扱い、その内容は次のごとくに仮定されている。

	Aスケジュール	Bスケジュール
信用調査や貸付獲得に要する費用	\$ 1.80	\$ 1.80
サービス料 (取立料を含む)	.20	.15
滞納した賦払金の取立費用	2.00	1.80
不良貸付のための準備に要する費用	.50	.50

また、Aスケジュールのうち、コンビネーション・チャージというのは、割引料年当り三%のほかに、信用調査費一・八〇ドル、サービス料年当り二・四〇ドルを加えた場合である。

次に第8表は、個人貸付部が平均貸付勘定一五〇、〇〇〇～二〇〇、〇〇〇ドルを保有している中規模の都市銀行を対象にしたもので、この場合の貸付単位当りの直接費は次のごとく仮定されている。

信用調査や貸付獲得に要する費用	\$ 1.08
サービス料 (取立料を含む)	.103
滞納した賦払金の取立費用	1.30
不良貸付のための準備に要する費用	.84

また、コンビネーション・チャージは、割引料年当り五%のほかに、信用調査料二ドル、サービス料年当り一・五〇ドルを含んでいる。

第 7 表 個人貸付の純収益（ニューマーケットの65の州法銀行）

貸付額	6 カ 月				12 カ 月				18 カ 月			
	Aスケジュール		Bスケジュール		Aスケジュール		Bスケジュール		Aスケジュール		Bスケジュール	
	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
	チャージ	コンビネーション・チャージ	チャージ	チャージ	チャージ	コンビネーション・チャージ	チャージ	チャージ	チャージ	コンビネーション・チャージ	チャージ	チャージ
\$ 25	\$ -3.38	*	\$ -2.98	\$ -4.83	*	\$ -4.03	\$ -6.28	*	\$ -5.08			
50	-2.75	*	-2.35	-3.45	*	-2.65	-4.15	*	-2.95			
75	-2.13	*	-1.73	-2.08	*	-1.28	-2.03	*	-.83			
100	-1.50	*	-1.10	-.70	*	.10	.10	*	1.30			
125	-.88	*	-.48	.68	*	1.48	2.23	*	3.43			
150	-.25	*	.15	2.05	*	2.85	4.35	*	5.55			
175	.38	*	.78	3.43	*	4.23	6.48	*	7.68			
200	1.00	*	1.40	4.80	\$ 5.00	5.60	8.60	\$ 8.00	9.80			
225	1.63	\$ 2.25	2.03	6.18	5.63	6.98	10.73	9.00	11.93			
250	2.25	2.50	2.65	7.55	6.25	8.35	12.85	10.00	14.05			
275	2.88	2.75	3.28	8.93	6.88	9.73	14.98	11.00	16.18			
300	3.50	3.00	3.90	10.30	7.50	11.10	17.10	12.00	18.30			
350	4.75	3.50	5.15	13.05	8.75	13.85	21.35	14.00	22.55			
400	6.00	4.00	6.40	15.80	10.00	16.60	25.60	16.00	26.80			
450	7.25	4.50	7.65	18.55	11.25	19.35	29.85	18.00	31.05			
500	8.50	5.00	8.90	21.50	12.50	22.10	34.10	20.00	35.30			

注* この大きさと期間の貸付では、コンビネーション・チャージが、平均未返済残高に年利12%以上を課してはい
けないという法的限界を超えることになる。

第 8 表 個人貸付の純収益 (平均個人貸付勘定 150,000~200,000 ドルを保有する中規模の都市銀行)

貸付額	6 ヶ 月			12 ヶ 月			18 ヶ 月		
	6% チャージ	8% チャージ	コンビネージ ソ・チャージ	6% チャージ	8% チャージ	コンビネージ ソ・チャージ	6% チャージ	8% チャージ	コンビネージ ソ・チャージ
\$ 25	\$ -1.81	\$ -1.56	\$.32	\$ -2.32	\$ -1.82	\$.93	\$ -2.84	\$ -2.09	\$ 1.54
50	-1.27	-.77	.73	-1.03	-.03	1.97	-.80	.70	3.20
75	-.73	.02	1.15	.26	1.76	3.01	1.24	3.49	4.87
100	-.19	.81	1.56	1.55	3.55	4.05	3.28	6.28	6.53
125	.35	1.60	1.98	2.84	5.34	5.09	5.32	9.07	8.20
150	.89	2.39	2.39	4.13	7.13	6.13	7.36	11.86	9.86
200	1.97	3.97	3.22	6.71	10.71	8.21	11.44	17.44	13.19
250	3.05	5.55	4.05	9.29	14.29	10.29	15.52	23.02	16.52
300	4.13	7.13	4.88	11.87	17.87	12.37	19.60	28.60	19.85
350	5.21	8.71	5.71	14.45	21.45	14.45	23.68	34.18	23.18
400	6.29	10.29	6.54	17.03	25.03	16.53	27.76	39.76	26.51
450	7.37	11.87	7.37	19.61	28.61	18.61	31.84	45.34	29.84
500	8.45	13.45	8.20	22.19	32.19	20.69	35.92	50.92	33.17

さて、これら第7表と第8表とは、ともに、信用調査や貸付獲得に要する費用が貸付の期間や大きさの如何にかかわりなく同じであるとしたとか、通常の取立に要する費用はどの支払にも同じであるとしたとか等々、必ずしも現実 に即しているとはいえない前提を多くもっているが、両表をみて一般的にいえることは、(i) 大きな貸付の方が小 さな貸付よりも収益率が高いということ、および (ii) 長期の貸付の方が短期のそれよりも収益率が大きいといふこ とである。また、収益転換点については、第7表によると、たとえば6%のチャージでAスケジュールだと、六ヵ月

貸付では一五〇ドルと一七五ドルの間にあり、一二月月貸付では一〇〇ドルと一二五ドルの間にあり、一八月月貸付では七五ドルと一〇〇ドルとの間にあることがわかる。また、同じことを第8表で、たとえば8%チャージのところをみると、六月および一二月月貸付では五〇ドルと七五ドルとの間にあり、一八月月貸付では二五ドルと五〇ドルとの間にあることがわかる。

はじめに述べたように、本稿で取上げた調査は、米国において銀行が個人貸付に大いに進出しなければならぬ情勢になった一九三〇年代後期のものである。これをいい替えれば、銀行の個人貸付残高の全貸出および投資に占める割合が僅か二%に近い時代における調査である。従って、その当時の事情は、加盟銀行の個人貸付が全貸出および投資のうちの二一・三%以上を占める現在とは大いに相違しているものと考えられる。しかし、この簡単な紹介でも、米国では銀行の個人貸付が一九三〇年代の後期においても、既に経営面で相当有利な状況にあったことが推測できるようである。なお本稿は当時の個人貸付の調査のほんの一部に過ぎない。全体的な紹介は別の機会にゆずりたい。

註 (1) 拙稿「銀行による消費者金融について」(バンキング一五五号)「わが国における消費者金融とその問題点」(商工金融第一三巻第五号)などを参照されたい。

- (2) John M. Chapman and Associates, *Commercial Banks and Consumer Installment Credit, 1940* (Financial Research Program of the National Bureau of Economic Research; Studies in Consumer Installment Financing, Number 3)
- (3) 賦払貸付では元金が月々少しずつ返済されるのであるから、信用供与額の平均残高は名目的な信用供給額の約半分になる。この、真の割引率は名目割引率の約二倍になる。
- (4) これらの計算方法については拙著『消費者金融論』(東洋経済新報社)二四二〜四四頁を参照されたい。
- (5) チャージ・オフというのは未取立として消却するもの、すなわち顧客の未返済によって起る損失である。